

30. Mai 2016 - 08:30 | Owner-Buy-out

Strategie zur Vermögensdiversifizierung

Britt Niggemann, Prof. Dr. Diethard B. Simmert

Erfolgreiche Unternehmer haben häufig ihr gesamtes Vermögen in ihrem Geschäft gebündelt. Ein Owner-Buy-out (OBO) ist ein geeignetes Mittel, um ausschließlich im Rahmen des Unternehmens gebündeltes Vermögen in Privatvermögen zu überführen. Außerdem können durch ein OBO Nachfolgestrukturen vorbereitet werden.

Eine Kurzzusammenfassung finden Sie [hier](#).



Ein Owner-Buy-out hat für beide Seiten zahlreiche strategische und finanzielle Vorteile.

(auremar/fotolia)

In der Beratungspraxis trifft man häufig auf Unternehmer, die den größten Teil der Gewinne im Unternehmen thesaurieren und für weiteres Unternehmenswachstum einsetzen. Damit ist das Vermögen im Unternehmen gebunden, und die Vermögensentwicklung hängt von der künftigen Unternehmensentwicklung ab. Es wird kein nennenswertes Privatvermögen gebildet, sodass unter Vermögensaspekten ein Klumpenrisiko entsteht. Fehlentwicklungen im unternehmerischen Bereich können dann zur Vernichtung des größten Vermögensteils eines Unternehmers führen.

Studien zeigen, dass häufig Markt- und Branchenentwicklungen, aber auch Fehlentscheidungen von Gesellschaftern oder Geschäftsführern Insolvenzursachen sind. Oft werden die negativen Entwicklungen erst spät erkannt, da die Unternehmen noch über hohe Auftragsbestände verfügen und das operative Geschäft gut läuft. Auch eine langjährige Unternehmenstätigkeit ist kein Schutz vor Insolvenz: Gemäß Insolvenzstatistik waren im Jahr 2014 mehr als ein Drittel der insolventen Unternehmen älter als zehn Jahre.

Ein Unternehmer, der eine Risikostreuung und private Vermögensbildung vornehmen möchte, kann dies durch einen sogenannten Owner-Buy-out (OBO) erreichen. Darunter versteht man den Verkauf eines Unternehmens unter Rückbeteiligung des oder der Alteigentümer. Auf diese Weise kann der Unternehmer einen Teil seines Vermögens aus dem Unternehmensbereich ausgliedern, ohne dabei vollständig den Gesellschafterstatus aufzugeben.

OBO verfolgt mehrere Ziele

In vielen Fällen ist ein OBO auch ein erster Schritt zur Realisierung einer Nachfolgelösung. Dazu wird zunächst das Unternehmen an eine Käufergesellschaft verkauft. Daran beteiligen sich der Alteigentümer, gegebenenfalls das Management und ein (Finanz-)Investor. Der Alteigentümer kann so eine Diversifikation seines Vermögens erreichen. Zugleich bindet er mitunter bereits im Unternehmen tätige Manager stärker in die Geschäftsführung ein und kann einen Zeitplan für sein Ausscheiden aus dem Unternehmen erstellen.

Beispiel (1)

Unternehmer A, Ende 50, hat keine familiären Nachfolger. Er möchte sich in fünf bis zehn Jahren zur Ruhe setzen. Sein Wunsch ist es, sich an einem jungen Weingut zu beteiligen, das Kapital für weiteres Wachstum und Aufbau des Vertriebs benötigt. Für die Kapitalbeschaffung möchte er weder einen Bankkredit aufnehmen, für den er persönlich bürgen müsste, noch seine privat genutzte Immobilie beleihen.

Lösung

Durch den Verkauf von Gesellschaftsanteilen an eine Käufergesellschaft unter Einbindung eines Finanzinvestors kann Unternehmer A Liquidität für die Beteiligung an dem Weingut schaffen und bleibt gleichzeitig noch signifikant am Unternehmen beteiligt. Ein OBO bietet sich auch an, wenn die Gesellschafterverhältnisse neu geordnet werden sollen.

Beispiel (2)

Unternehmen A wurde vor vielen Jahren vom Unternehmer A gegründet und erfolgreich aufgebaut. Unternehmer A hat zwei Kinder, aber nur Kind B hat Interesse, die Geschäftsführung des Unternehmens zu übernehmen. Kind C ist als Mediziner tätig. Nach mehreren Jahren der gemeinsamen Geschäftsführung mit Kind B scheidet Unternehmer A aus dem Unternehmen aus. In diesem Zusammenhang möchte er die Gesellschaftsanteile im Wege der Schenkung (vorweggenommene Erbfolge) zu je 50 Prozent auf seine Kinder übertragen. Kind B möchte als Geschäftsführer des Unternehmens A auch gesellschaftsrechtlich die Mehrheit am Unternehmen erwerben; Kind C plant, eine Facharztpraxis zu eröffnen und benötigt deshalb Kapital.

Erste Lösung

Der Vater schenkt je 50 Prozent der Gesellschaftsanteile seinen Kindern. Die Kinder verkaufen ihre Anteile unter Einbindung eines Finanzinvestors an eine Käufergesellschaft. Kind B erwirbt eine Rückbeteiligung an der Käufergesellschaft. Da B bereits mehrere Jahre Geschäftsführer im Unternehmen A war und das Unternehmen weiterentwickeln möchte, kann eine Mehrheitsbeteiligung ausgehandelt werden. Kind C scheidet als Gesellschafter aus und kann von dem Verkaufserlös die Einrichtung der Facharztpraxis finanzieren. Für eine steueroptimale Schenkung wäre es in diesem Beispiel erforderlich, dass die Haltefrist für die Unternehmensanteile beachtet wird. Nach derzeitigem Erbschaftsteuergesetz ist eine Haltefrist von fünf Jahren (Regelverschonung) bzw. von sieben Jahren (Verschonungsoption) erforderlich. Wird innerhalb dieser Frist verkauft, entfällt zeitanteilig die Verschonung. Dadurch können unter Umständen erhebliche Erbschaftsteuern anfallen.

Zweite Lösung

Alternativ könnte Unternehmer A 50 Prozent der Gesellschaftsanteile in die Käufergesellschaft einbringen und verhandeln, dass er dafür die Mehrheit am Eigenkapital der Käufergesellschaft erhält. Anschließend schenkt er seine Anteile an der Käufergesellschaft Kind B. Die restlichen Anteile am Unternehmen A verkauft A direkt an die Käufergesellschaft und schenkt den Verkaufserlös nach Steuern Kind C.

Es ist ratsam, im Vorfeld einer OBO-Transaktion verschiedene Transaktionsstrukturen zu entwickeln und ihre steuerlichen Konsequenzen zu prüfen. Eine steueroptimale Struktur rechtfertigt den im Vorfeld anfallenden Mehraufwand.

Aspekte für die Auswahl eines OBO-Partners

ABBILDUNG 1

Auswahl des OBO-Partners

strategischer Partner	Beteiligungsgesellschaften	Family Office/ Privatinvestor
<ul style="list-style-type: none"> ▸ Stärkung der Marktposition ▸ Nutzung von Vertriebskanälen des Partners/ Zugang zu neuen Kundengruppen oder Märkten ▸ Einbringung von Know-how ▸ Nutzung von Produktionskapazitäten/Auslastung eigener Kapazitäten ▸ Nutzung von Skaleneffekten und Kosteneinsparungspotenzialen ▸ Langfristiger Investmenthorizont 	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Wertsteigerung und Renditemaximierung ▸ Bei öffentlich geförderten Beteiligungsgesellschaften: Förderung der regionalen Wirtschaft; i.a. geringe Einflussnahme auf operatives Geschäft ▸ Einbringung von Erfahrungen und Kontakten ▸ Erfahrung mit Controlling- und Managementinformationssystemen ▸ Häufig befristeter Investmenthorizont von vier bis sieben Jahren 	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Vermögensdiversifizierung ▸ Langfristiger Vermögenserhalt ▸ Nutzung zusätzlicher Potenziale, durch Know-how und Netzwerk des Investors ▸ Meist keine Einflussnahme auf operatives Geschäft ▸ Gegebenenfalls aktive Mitarbeit im Beirat ▸ Langfristiger Investmenthorizont

(BBL)

Da der Unternehmer einerseits sein Vermögen diversifizieren möchte, andererseits noch viele Jahre mit dem Finanzpartner zusammenarbeiten muss, ist eine sorgfältige Auswahl des geeigneten Partners besonders wichtig. Vielfach steht nicht die Kaufpreismaximierung im Vordergrund, sondern die Ausgestaltung der künftigen Zusammenarbeit. Ein erfahrener Berater kann den Unternehmer bei der Suche nach dem besten Partner unterstützen. Er wird zunächst mit dem Unternehmer besprechen, welche Investorengruppe die mit dem teilweisen Unternehmensverkauf verbundenen Ziele erfüllt. Grundsätzlich lassen sich folgende Investorengruppen unterscheiden (s. Abb. 1):

- strategischer Investor
- Beteiligungsgesellschaft
- Family Office/Privatinvestor.

Viele strategische Investoren sind nur an mehrheitlichen bzw. vollständigen Unternehmensübernahmen interessiert. Vor allem im Mittelstand gibt es jedoch auch Unternehmen, die strategische Partnerschaften eingehen und sich als Minderheitsgesellschafter beteiligen. Von dieser strategischen Partnerschaft wollen beide Seiten profitieren, etwa durch Nutzung von Know-how, Kapazitäten oder Vertriebskanälen des Partners. Ziel ist die strategische Stärkung beider Gesellschaften.

Bei den Beteiligungsgesellschaften ist zu unterscheiden zwischen privaten und öffentlich geförderten Beteiligungsgesellschaften. Während die privaten Private-Equity-Gesellschaften das Ziel der Renditemaximierung verfolgen, steht bei den öffentlich geförderten Beteiligungsgesellschaften der Gedanke der Förderung der regionalen Wirtschaft im Vordergrund. Letztere engagieren sich auch minderheitlich, während die privaten Beteiligungsgesellschaften überwiegend die Mehrheit anstreben.

Teilweise nehmen private Private-Equity-Gesellschaften starken Einfluss auf die Geschäftsführung der Beteiligungsunternehmen. Die öffentlich geförderten Beteiligungsgesellschaften erwarten zwar ebenfalls ein aussagefähiges Berichtswesen, beschränken sich in der Regel aber auf Kontrollaufgaben. Vom Ziel einer Wertsteigerung kann auch der Verkäufer profitieren, wenn er den kompletten Verkauf seiner Gesellschaftsanteile in einem Zeitraum von vier bis sieben Jahren plant. Er kann dann gemeinsam mit dem Finanzinvestor auf dieses Ziel hinarbeiten und das Unternehmen entsprechend ausrichten.

Family Offices und Privatinvestoren unterscheiden sich von den Beteiligungsgesellschaften meist durch einen langfristigeren Investmenthorizont. Hier steht nicht die Renditemaximierung im Vordergrund, sondern die Vermögensdiversifizierung und der langfristige Vermögenserhalt. Deswegen wird teilweise auch nur Eigenkapital zur Kaufpreisfinanzierung eingesetzt. Demgegenüber nehmen Beteiligungsgesellschaften in hohem Maß Bankdarlehen auf, um die Rendite auf das eingesetzte Eigenkapital zu steigern.

Aus Käufersicht ist ein OBO bei einem gut geführten Unternehmen attraktiv, da das vorhandene Management die Firma weiterführt und sehr wahrscheinlich ist, dass die in der Unternehmensplanung

aufgezeigten Ergebnisse auch erreicht werden. Ist mittelfristig das Ausscheiden des geschäftsführenden Gesellschafters beabsichtigt, haben Gesellschafter und Investor ausreichend Zeit, um gemeinsam die Nachfolgefrage zu lösen. In diesem Fall können gegebenenfalls bereits beim Einstieg des OBO-Partners Regelungen getroffen werden, die eine Übernahmeverpflichtung zu im Vorhinein festgelegten Konditionen bzw. Bewertungsgrundsätzen vorsehen.

Praxisbeispiel für Strukturierung eines OBO

ABBILDUNG 2

Eröffnungsbilanz der NewCo

Aktiva	TEUR	Passiva	TEUR
Gesellschaftsanteile am Unternehmen A (100 %)	19.500	<u>Eigenkapital</u>	
		Unternehmer A	820
		Manager B	200
		Beteiligungsgesellschaft	980
		<u>Mezzanine</u>	
		Unternehmer A	3.000
		Beteiligungsgesellschaft	5.000
Transaktionskosten	500	Akquisitionsdarlehen	10.000
	<u>20.000</u>		<u>20.000</u>

(BBL)

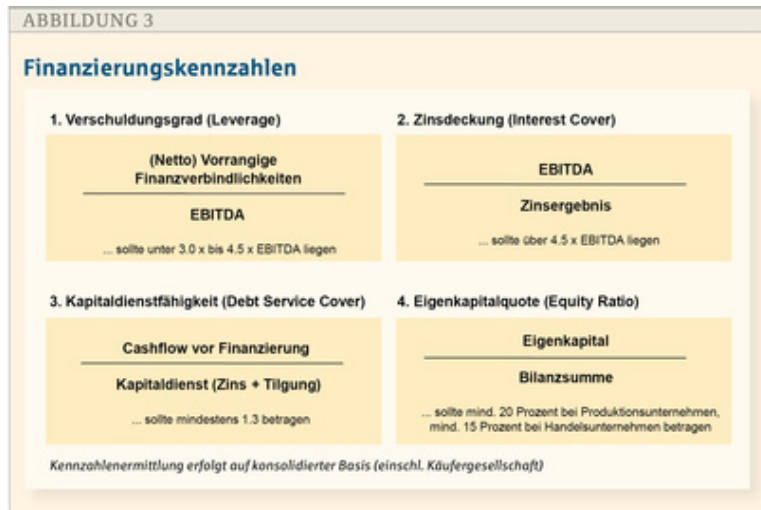
Unternehmer A möchte sein im Unternehmen A gebundenes Vermögen diversifizieren und seine Altersvorsorge unabhängig von der Unternehmensentwicklung sichern. Gleichzeitig soll eine Führungskraft, die möglicherweise in einigen Jahren die Nachfolge übernehmen kann, am Eigenkapital der Gesellschaft beteiligt werden. A beauftragt einen M&A-Berater, der Kontakt zu verschiedenen Investoren aufnimmt. A erhält mehrere indikative Angebote und einigt sich schließlich mit einer Beteiligungsgesellschaft, welche einen Unternehmenswert (Enterprise Value) von 23 Millionen Euro ermittelt. Unternehmen A hat zinstragende Verbindlichkeiten von 4,5 Millionen Euro und eine nicht betriebsnotwendige Liquidität von einer Million Euro, sodass sich eine Netto-Verschuldung (Net Debt) von 3,5 Millionen Euro errechnet. Wird nun die Nettoverschuldung vom Unternehmenswert subtrahiert, ergibt sich ein Wert für das Eigenkapital (Equity Value) von 19,5 Millionen Euro.

Auf dieser Preisbasis werden 100 Prozent aller Gesellschaftsanteile an eine Käufergesellschaft (NewCo) veräußert. Die Käufergesellschaft dient als reines Übernahmevehikel ohne operatives Geschäft. Sie wird von der Beteiligungsgesellschaft, dem Altgesellschafter und der Führungskraft mit Eigenkapital ausgestattet, das zusammen mit dem Akquisitionsdarlehen zur Finanzierung des Transaktionsvolumens dient. Das Transaktionsvolumen ergibt sich jeweils aus Kaufpreis plus Transaktionsnebenkosten. Im Beispielsfall übernimmt die Newco neben dem Kaufpreis noch 500 000 Euro Transaktionskosten, sodass sich ein Transaktionsvolumen von 20 Millionen Euro ergibt.

Die NewCo wird mit einem Eigenkapital von zwei Millionen Euro ausgestattet. Daran kann sich Führungskraft B mit 200 000 Euro beteiligen und erhält dafür einen Anteil von zehn Prozent am Eigenkapital. Unternehmer A übernimmt 41 Prozent bzw. 820 000 Euro des Eigenkapitals, die Beteiligungsgesellschaft 49 Prozent bzw. 980 000 Euro.

Unternehmer A und Manager B halten damit gemeinsam die Mehrheit am Eigenkapital der NewCo. Der Kaufpreis soll zur Hälfte mit Fremdkapital finanziert werden. Zehn Millionen Euro werden also über Eigenkapital finanziert, wobei zwei Millionen Euro bereits wie beschrieben geflossen sind. Die Differenz von acht Millionen Euro werden mit nachrangigem Kapital, welches Unternehmer A und die Beteiligungsgesellschaft aufbringen, finanziert. Diese Struktur ermöglicht es Manager B, mit einem Kapitaleinsatz von nur 200 000 Euro eine Beteiligung von zehn Prozent zu erwerben. Daraus ergibt sich die Eröffnungsbilanz der NewCo, die in Abbildung 2 dargestellt ist.

Finanzierung durch Planung der Free Cashflows



(BBL)

Die Höhe der Fremdmittel hängt von den geplanten Free Cashflows des Unternehmens A ab. Die Konditionen für das Fremdkapital werden maßgeblich von der Kreditwürdigkeit des Zielunternehmens sowie der Höhe des Eigenkapitals im Verhältnis zum Fremdkapital bestimmt. Die Finanzierungsstruktur muss so gewählt werden, dass das Unternehmen seine Schulden zurückführen kann, ohne dabei notwendige Investitionen in das operative Geschäft zu vernachlässigen. Aus diesem Grund sind Finanzierungen (wie im Beispielsfall) mit einem Fremdkapitalanteil von 50 Prozent nur bei Unternehmen möglich, die einen planbaren und stabilen Cashflow besitzen.

Die finanzierenden Banken orientieren sich bei der Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit an der Unternehmensplanung des operativen Unternehmens. Für die Prognose der Bedienbarkeit der Akquisitionsdarlehen ist neben der absoluten Höhe auch die Stabilität und Planbarkeit der künftigen Free Cashflows bedeutsam. In der Praxis werden meistens Finanzierungsstrukturen gewählt, bei denen mehrere Darlehenstranchen mit unterschiedlichen Laufzeiten, Tilgungsstrukturen und Konditionen zum Einsatz kommen. Als Sicherheiten dienen neben der Verpfändung der Geschäftsanteile an der Zielgesellschaft alle wesentlichen Vermögensgegenstände des Zielunternehmens (unter anderem Grundschulden, Abtretung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Verpfändung bzw. Abtretung des Umlaufvermögens).

Während der Laufzeit der Akquisitionsdarlehen ist das Zielunternehmen vertraglich verpflichtet, den Banken und Finanzinvestoren Unterlagen über die Geschäftsentwicklung zur Verfügung zu stellen. Wichtig in diesem Zusammenhang ist die Einhaltung von Finanzkennzahlen (Financial Covenants), die anhand der Unternehmensplanung festgelegt werden. In der Praxis sind vor allem der Verschuldungsgrad, die Zinsdeckung, die Kapitaldienstfähigkeit und die Eigenkapitalquote gebräuchlich. Die Berechnung dieser „Financial Covenants“ zeigt Abbildung 3. Sie werden auf konsolidierter Basis, das heißt einschließlich der Käufergesellschaft, ermittelt.

Das nachrangige Kapital wird meist erst dann getilgt, wenn die Akquisitionsdarlehen zurückgeführt worden sind. Wird bereits beim Kauf der Unternehmensanteile durch die Beteiligungsgesellschaft ein mittelfristiger Verkauf angestrebt, erfolgt die Tilgung des nachrangigen Kapitals häufig erst aus dem Verkaufserlös bei der Weiterveräußerung.

Liquiditätsbetrachtung des Verkäufers

ABBILDUNG 4

Liquiditätsbetrachtung für Unternehmer A nach dem Verkauf

	in TEUR
Verkaufspreis	19.500,0
abzgl. Verkaufsnebenkosten (Berater etc.)	-600,0
abzgl. Anschaffungskosten	-100,0
zu versteuernder Verkaufspreis	18.800,0
Steuer (Teileinkünfteverfahren)	-5.355,2
Verkaufserlös nach Kosten und Steuern	13.544,8
Eigenkapital NewCo	-820,0
Verkäuferdarlehen	-3.000,0
Verkaufserlös nach Kosten, Steuern und Rückbeteiligung	9.724,8

(BBL)

Zurück zu unserem Praxisbeispiel sind wir bei Unternehmer A, der aus der Transaktion 19,5 Millionen Euro Verkaufspreis erhält. Diesen muss er zunächst versteuern, erwirbt anschließend die Rückbeteiligung und gewährt der NewCo drei Millionen Euro Verkäuferdarlehen. Dies führt zu einer Liquiditätsbetrachtung, die Abbildung 4 ausweist.

Nach der Transaktion verbleiben Unternehmer A 9,7 Millionen Euro Liquidität, die er risikoarm anlegen kann. Zu diesem Modell ist anzumerken, dass unter Umständen auch eine steuergünstigere Lösung für Unternehmer A durch Einbringung von Gesellschaftsanteilen in die NewCo möglich wäre. Die unter steuerlichen Aspekten günstigste Lösung ist vom Einzelfall abhängig. Vor Durchführung eines OBO ist es sinnvoll, verschiedene Modelle zu prüfen.

Gesellschaftsrechtliche Vereinbarungen

ABBILDUNG 5

Gesellschaftsrechtliche Vereinbarungen bei einem OBO

Alle Gesellschafter stimmen zu	Informationen für Finanzinvestoren
Strategie und Budgetplanung	Gewinn- und Verlustrechnung
Aufnahme/Aufgabe eines Geschäftszweigs	Liquiditätsübersicht
Erwerb/Errichtung oder Veräußerung/ Auflösung von Betrieben oder Teilbetrieben	Auftragseingang
Erwerb, Veräußerung oder Belastung von Grundstücken	Investitionen
Abschluss von Verträgen ab einer definierten Größenordnung	Regelungen zur Verfügung über Gesellschaftsanteile
Investitionen ab einer definierten Größenordnung	Vorerwerbsrechte bzw. Kauf- oder Verkaufsoptionen
Aufnahme von Fremdkapital	Mitveräußerungsrechte
Einstellung/Abberufung von Führungskräften	Mitnahmerechte
Erteilung/Entzug von Prokuren und Handlungsvollmachten	Andienungsrechte für den Todesfall oder Arbeitsunfähigkeit

(BBL)

Da der Unternehmer nach dem OBO nicht mehr Alleingesellschafter ist, sondern (wie im Praxisbeispiel) insgesamt drei Gesellschafter eigene Interessen verfolgen, sind eindeutig formulierte gesellschaftsrechtliche Vereinbarungen wichtig (s. Abb. 5). Üblich sind Zustimmungsvorbehalte bei:

- Strategie und Budgetplanung
- Aufnahme/Aufgabe eines Geschäftszweigs
- Erwerb/Errichtung oder Veräußerung/Auflösung von Betrieben oder Teilbetrieben
- Erwerb, Veräußerung oder Belastung von Grundstücken
- Abschluss von Verträgen ab einer definierten Größenordnung
- Investitionen ab einer definierten Größenordnung
- Aufnahme von Fremdkapital
- Einstellung/Abberufung von Führungskräften
- Erteilung/Entzug von Prokuren und Handlungsvollmachten.

Viele Finanzinvestoren engagieren sich nicht im operativen Geschäft, sondern beschränken sich auf die Verabschiedung von Budgets und die Mitarbeit in einem Beirat. Da sie nicht im Tagesgeschäft engagiert sind, erwarten sie eine regelmäßige Berichterstattung und einen Kennzahlen- bzw. Soll-Ist-Vergleich mit folgenden Informationen:

- Gewinn- und Verlustrechnung
- Liquiditätsübersicht
- Auftragseingang
- Investitionen.

Der Aufbau eines leistungsfähigen Controllings ist mit Zeit und Kosten verbunden und wird häufig als Nachteil gesehen, der mit der Aufnahme eines (Finanz-)Investors als Gesellschafter verbunden ist. Aber auch das Unternehmen kann von einem aussagefähigen Controlling profitieren, wenn aufgrund der höheren Transparenz Potenziale aufgezeigt und eine zuverlässigere Unternehmensplanung erstellt werden kann.

Verträge mit Finanzinvestoren enthalten in der Regel auch Regelungen zur Verfügung über Gesellschaftsanteile. Dazu zählen:

- Vorerwerbsrechte bzw. Kauf- oder Verkaufsoptionen
- Mitveräußerungsrechte
- Mitnahmerechte
- Andienungsrechte für den Todesfall oder Arbeitsunfähigkeit.

Die rechtliche Ausgestaltung von Kaufvertrag und Gesellschaftervereinbarungen ist von großer Wichtigkeit für den Erfolg einer Zusammenarbeit mit einem Investor. Unternehmer, die ein OBO-Modell erwägen, sind gut beraten, sich nicht nur auf Unternehmensbewertung und künftige Beteiligungsquote zu konzentrieren. Eine Entscheidung sollte erst dann getroffen werden, wenn alle Konditionen und Verträge ausgehandelt sind.

Fazit

Ein Owner-Buy-out-Modell bietet dem Unternehmer große Chancen. Er realisiert schon beim ersten Schritt ein nennenswertes Vermögen, das er in die Privatsphäre überleiten kann - und hat gleichzeitig die Chance,

sein Unternehmen weiterzuentwickeln und an einem späteren Verkauf erneut zu partizipieren. Durch den OBO kann der Unternehmer den über viele Jahre erarbeiteten Unternehmenswert teilweise realisieren, seine finanzielle Vorsorge vom Unternehmen unabhängig gestalten und sein Vermögen diversifizieren. Das Unternehmen wird personell abgesichert, und die Unternehmensnachfolge kann durch die Aufnahme einer Führungskraft in den Gesellschafterkreis vorbereitet werden.

Wird der hinzutretende Investor sorgfältig ausgewählt, kann er durch Einbringen eigener Fähigkeiten, Kontakte oder Synergien zur weiteren Wertentwicklung des Unternehmens beitragen. Mit einem gut vorbereiteten OBO gelingt es dem Unternehmer, Privatvermögen außerhalb des Unternehmens zu bilden und seine Nachfolge zu sichern.

Autoren

Britt Niggemann ist Partnerin am Institut für Wirtschaftsberatung (IfW) in Dreieich.

Prof. Dr. Diethard B. Simmert ist Studiengangsleiter für den Studiengang „Finance & Management“ an der International School of Management (ISM) in Dortmund und Frankfurt/M.